

Тренинг по самопрезентации

Возраст: старший

Период смены: основной период смены (ближе к завершению).

Время мероприятия: утро (11:00)

Продолжительность: 1 час

Место проведения: Холл корпуса

Цель: заложить основы хорошей самопрезентации

- Задачи:**
- Формирование и развитие у ребёнка качеств, отвечающих за социальную составляющую (умение представить себя, формулировать свои мысли, грамотно вести разговор.
 - Заложить основы ораторского мастерства
 - Практика публичных выступлений.

Реквизит: проектор, карточки

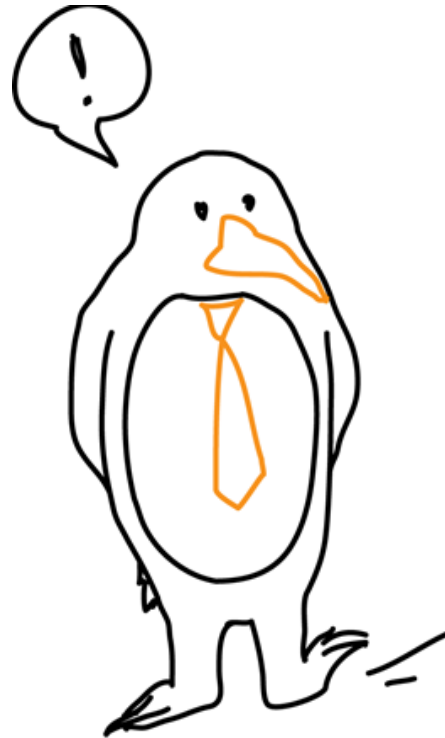


Тренинг включает в себя презентацию, представленную ниже, упражнения по ораторскому мастерству, коммуникации и самопрезентации:

1. «Я хочу стать...» Упражнение в формате собеседования. Каждый вытаскивает бумажку с известной личностью и отдельно бумажку с профессией. Задача в течение 5 минут подготовить короткую самопрезентацию. Сначала работа идёт в небольших группах. Итог: публичная самопрезентация с вопросами.
2. Упражнения по ораторскому мастерству. Дыхание, направление голоса. Находим свой голос и заполняем им всё окружающее пространство.
3. Задание выступить командой с презентацией определенного товара, продукта. (Меняется аудитория и условия проведения презентации).

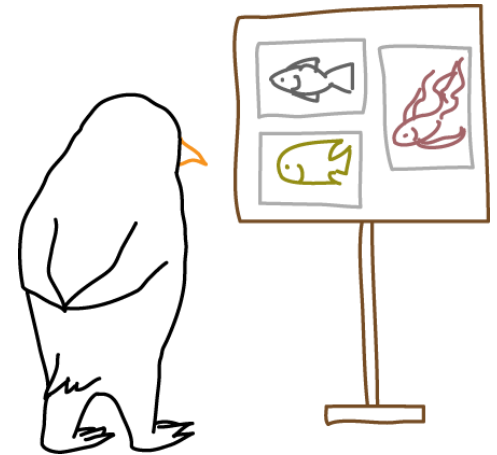


Секреты успешной самопрезентации



Что такое самопрезентация?

«**Самопрезентация** – это вербальная и невербальная **демонстрация собственной личности** в системе внешних коммуникаций»



Слово **презентация** происходит от латинского слова «*praesento*» - передаю, вручаю, или английского «*to present*», что в переводе означает представлять что-либо



Виды самопрезентации

Природная самопрезентация -

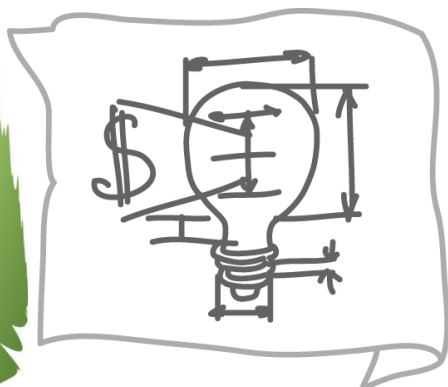
свойственна всем людям, приобретается человеком с рождения. Это происходит естественно, без обдумывания и прогнозирования.

Искусственная

самопрезентация - главная цель которой - завоевание лояльности со стороны группы людей, значимой для «презентуемого», выстраивание алгоритма коммуникационного процесса с «потенциальной аудиторией»



Этапы подготовки эффективной самопрезентации



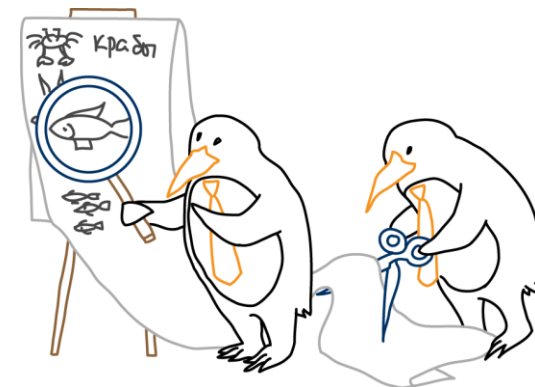
Правильное
планирование



Подготовка



Успешное
выступление



Любая самопрезентация имеет свою аудиторию

Ориентируйтесь на потребителя вашего выступления, учитывайте интересы «заказчика», а также его особенности:

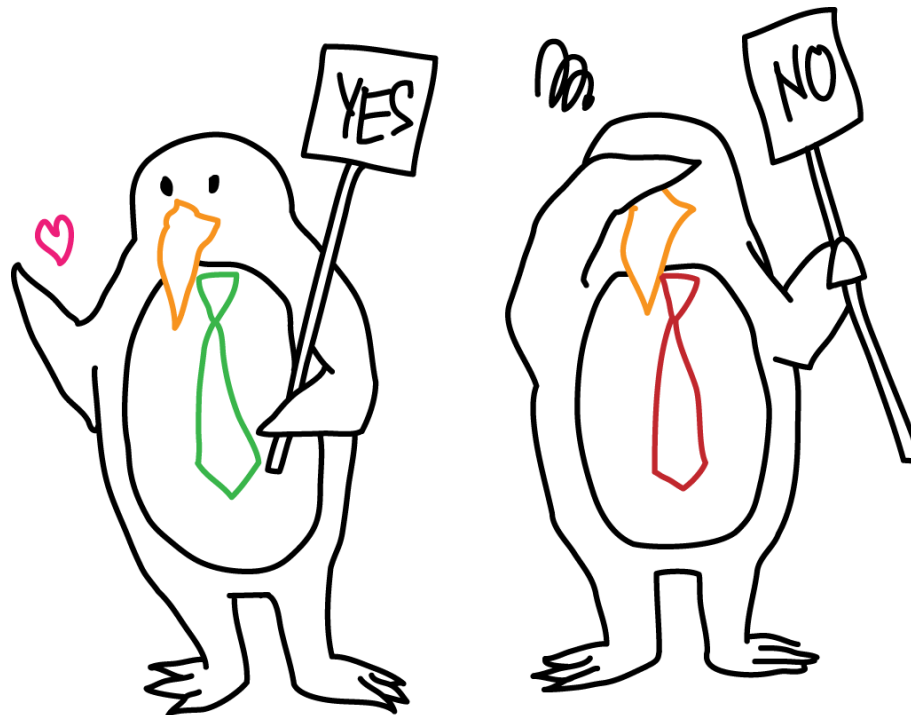
- ✓ Пол
- ✓ Возраст
- ✓ Уровень осведомленности о предмете презентации, притязания



«Внешность оратора»

Одежда – визитная карточка оратора

При формировании первого впечатления об ораторе одежда всегда фиксируется аудиторией как знак привлекательности или непривлекательности.

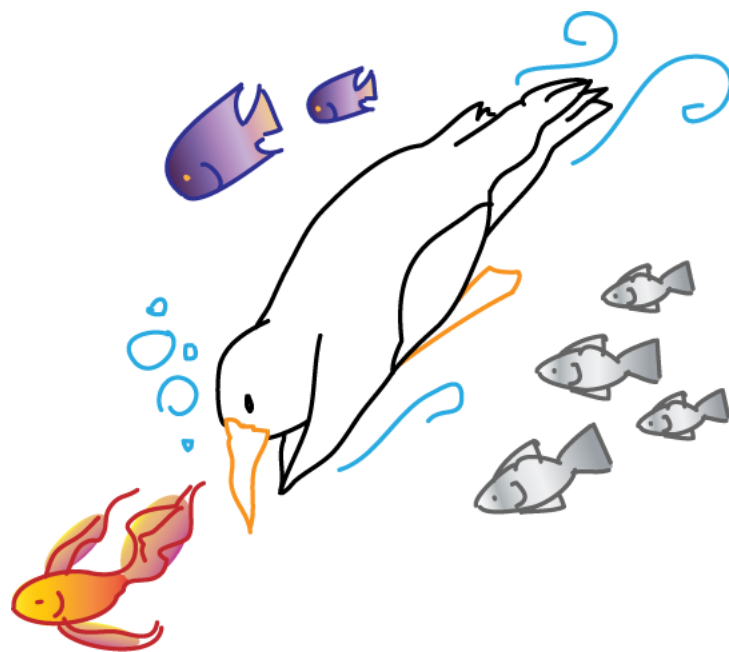


Деловой этикет оратора

Деловой этикет оратора – инструмент самопрезентации, построения отношения с аудиторией.

Хорошие деловые манеры оратора проявляются в следующем:

- ✓ Обращение со временем
- ✓ Чёткое определение темы, планы и регламента выступления
- ✓ Специальное отведенное время для ответа на вопросы
- ✓ Compliments аудитории



Речь оратора

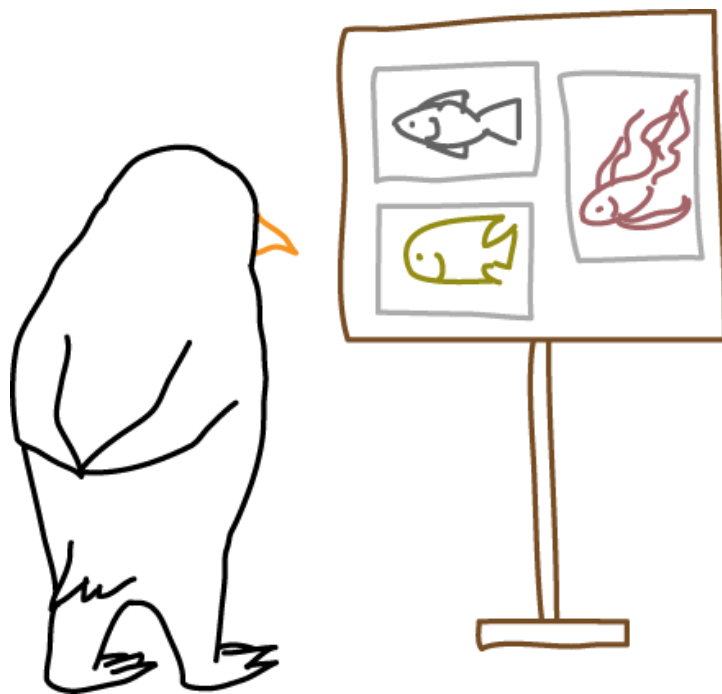
С разными целевыми группами необходимо говорить «на разных языках» (**каждая из них требует адаптации речи к своей специфике**).

От особенностей аудитории зависит:

- ✓ Стилистика речи;
- ✓ Подбор выражений;
- ✓ Выбор примеров;
- ✓ И прочее

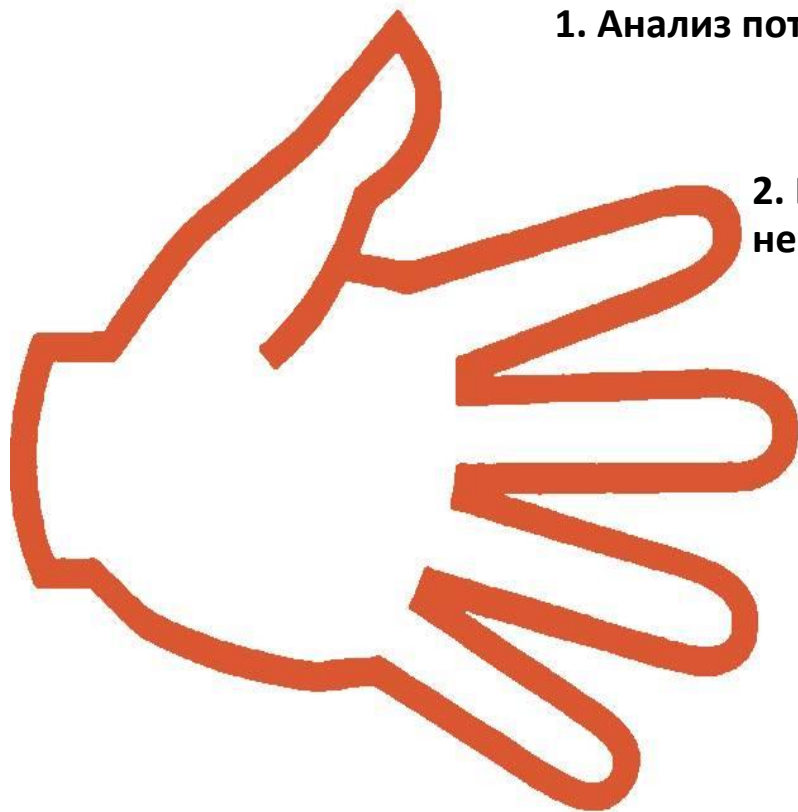


Невербальная коммуникация



«Великолепная пятерка»

Структура презентации



1. Анализ потенциальной аудитории

2. Выстраивание стратегии вербального и невербального проявления собственной личности

3. Контроль и корректировка своих действий в соответствии с ситуацией.

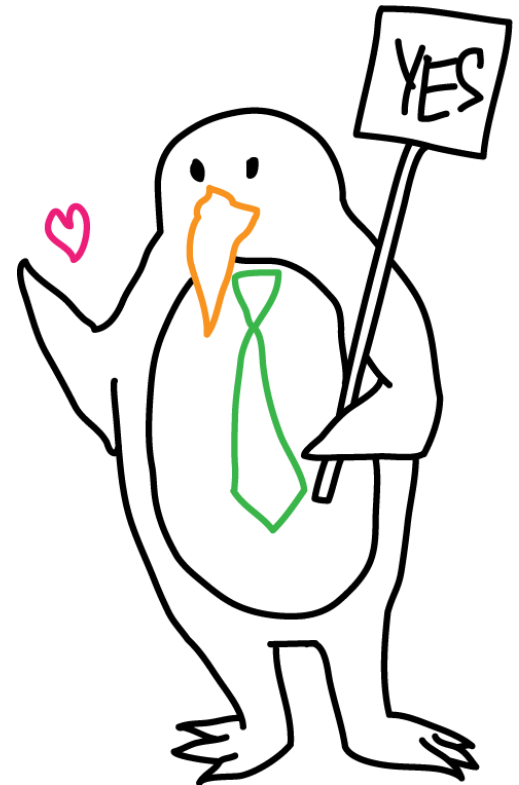
4. Реализация «природной самопрезентации» вне контекста искусственной

5. Завершение

СОВЕТ

«Даже если свет в зале погас, слайд-проектор взорвался, и даже самые смешные ваши истории не вызывают у публики ни малейшей улыбки, - смело пробивайтесь вперед. Не теряйтесь. Не сдавайтесь. Не ослабляйте напора. Тех, кто останется в живых, нередко ждет овация».

Рон Хофф «Я вижу Вас голыми»



Литература

